

# 築古物件を仕入れ・再生 地域活性、投資魅力も増

## 限られた費用でリノベーション、エリア価値増大



日翔レジデンシャル 代表取締役 後藤 正樹氏

人口減少が加速していきなかに、築古物件の再生は急を要するテーマだ。

仕入れ・再販事業を展開し、年間50棟ほどを販売する日翔レジデンシャル(東京都品川区)。レジデンスからビル、建て売り用地まで幅広く取り扱う。他社では取り扱いを避けるような、再建築不可物件や事故物件などにも積極的に手掛ける。同社が理念として掲げるのは「社会にある問題を、不動産を通して解決する」。築年数の経過とともに入居率が下がり低稼働となったものを、再生していくことはひとつ「使命」でもあるようだ。

同社の再生物件は「尖っている」ことが多い。代表取締役の後藤正樹氏は「私自身、街」内にある1棟

「入居者にとって、建物の外観や物件名称は第一印象になるので重要だ。たとえばこれからの改装予定の『サモンモール鳥居』は海に近いことからブルーを基調にする予定です。このようなことが新しい入居者の目を惹き、投資家にとっても魅力的な案件になります」

このような再生は地域活性化にも寄与している。昨年12月1日に外壁改修工事を終え、リニューアルオープンを果たした「レアール」内の商店街

「この案件では地域活性化というテーマが前面に出ました。7店は舗が横に並び、同ビルはほぼ満室に近い形でしたが、現状のままではいずれ空室に困ることが目に見えてきました。そこでこの物件では『歓迎』をデザインコンセプトに据えて、外壁やエントランスの改修を行いました。白地の外壁には英語の“Welcome”やハワイ語の“Aloha”

投資家からの注目度も高い。同社では最近、海外からの投資家による購入も増えているようだ。

「自社で台湾人投資家向けのサイトを展開していますが、他の仲介会社からの紹介も多々あります。日本不動産への注目の高さはもとよりですが、投資物件として評価をいただいていると感じています」(後藤氏)

同社では今後も東京を中心とした首都圏で地盤を築いていくとす

昨今は金融庁からの規制により、新築のアパートローンが絞られている。そのなかで中古物件の再生案件は今後、投資家からのニーズは高まりそうだ。



▶築古1棟ビルを仕入れ



▲外壁改修工事をを行い、エリア活性化にも

不動産業界トピックス集